

WAS soll an WEN kommuniziert werden?

1. Unser Angebot – heute und morgen

a) Welche Produkte oder Services bieten wir heute?

b) Was werden wir in Zukunft schwerpunktmäßig anbieten?

c) Mit welchen Leistungen wollen wir uns in Zukunft vor allem profilieren?

WAS soll an WEN kommuniziert werden?

2. Unser Image – heute und morgen

a) Welches Image haben wir heute?

b) Welches Image wollen wir in Zukunft haben?

c) Welches Feedback erhalten wir heute von unseren Kunden?

d) Was sollen unsere Kunden künftig über uns sagen?

WAS soll an WEN kommuniziert werden?

3. Unsere Zielgruppen – heute und morgen

a) An wen richten sich heute unsere Angebote?

b) Welche Zielgruppen wollen wir in Zukunft vorrangig ansprechen?

c) Wie sieht künftig unser Wunsch-Kunde aus?

WAS soll an WEN kommuniziert werden?

4. Unser Mitbewerb – heute und morgen

a) Wer sind heute unsere Mitbewerber?

b) Mit welchen Mitbewerbern haben wir in Zukunft zu rechnen?

c) Wie positionieren wir uns heute gegenüber anderen Anbietern?

d) Was tun wir heute, um neue Kunden zu gewinnen?

e) Wie gehen die Mitbewerber neue Kunden an?

f) Was planen wir in Zukunft, um neue Kunden zu gewinnen?

WAS soll an WEN kommuniziert werden?

5. Unser Alleinstellungsmerkmal – heute und morgen

a) Wodurch zeichnen wir uns heute aus?

b) Wofür werden wir heute besonders geschätzt?

c) Was soll uns in Zukunft unverwechselbar machen?

d) Was wollen wir in Zukunft anders machen als die anderen?